

SUMU/TIMES

The Press to inform real estate information

No.28

積水ハウス不動産グループ・大型店の部 2023年度下期 全国第1位を獲得！
(仲介手数料 + 販売用不動産粗利 + 紹介料 合計金額の部)

新たな収益モデルで不動産東京の中枢を担う



積水ハウス不動産東京株式会社の東京法人営業所が取り組む新たな収益モデルについてインタビューしました！

積水ハウス不動産東京株式会社
東京法人営業所

所長 **高橋 伸和** Takahashi Nobukazu

(右から4番目)

1993年入社。積水ハウス神奈川営業部で25年間、戸建とシャームゼンの営業を担当。2018年8月に積水ハウス不動産東京へ転籍し、2020年に川崎営業所の所長に就任。2022年に神奈川法人営業所を立ち上げ、2023年からは東京法人営業所の所長として活躍。

豊富な不動産情報をリスト化してグループ内で共有。

法人様の買いニーズと各営業が持つ情報を迅速にマッチング

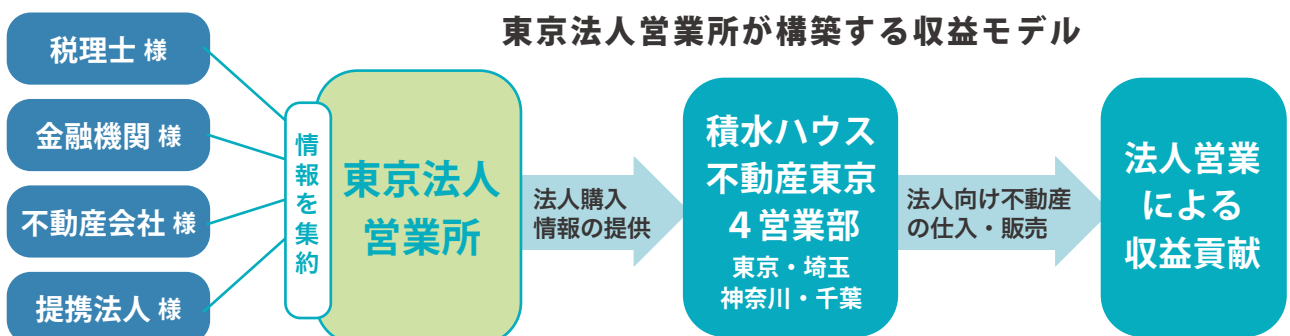
積水ハウス不動産東京株式会社の東京法人営業所では、現在新たな収益モデルの構築に努めております。その根幹を握るのが、日々の訪問活動で収集した情報をまとめた「業種別出店リスト」によるマッチングです。業種別各企業の不動産の購入履歴をベースに、買いニーズが期待できる法人様をリスト化し、不動産東京の4営業所間で共有。各営業部隊が持つ不動産情報とマッチングしそうな法人様へ営業活動を行い、法人営業

所が中枢を担いながら収益へ貢献しています。

情報の仕入れ先については、主に3大ルート（税理士様・金融機関様・不動産会社様）から川上にある鮮度の高い情報を集めるほか、賃貸をルーツとする不動産東京の強みを活かして、賃貸の提携法人224社へもアプローチ。賃貸営業部とも連携した情報ネットワークを活用し、業種別出店リストを月2回、全営業へ発信しています。

また、東京法人営業所では法人様に不動産を購入していただく際に、単なる転売ではなく「付加価値の提供」に努めております。大規模修繕やリフォームによる物理的な付加価値のほか、買主様のニーズに合わせた権利関係の整理など物件の価値を高めることで引き合いも増加。従来はシャームゼンを建てるための土地仕入れが中心でしたが、近年はレジデンス用やオフィスビル用など取り扱う土地の種類も多様化しております。

東京法人営業所が構築する収益モデル



地域 No.1 の総合不動産会社を目指して

東京都千代田区の一等地「紀尾井町」で 100 坪超えの大規模な土地を購入

大名家、宮家があった由緒正しき「紀尾井町」。
多彩な出口戦略で、希少な土地の価値を最大化

永田町や赤坂見附からすぐの紀尾井町は、かつて江戸城に近い武家屋敷街として発展。紀州徳川家、尾張徳川家、彦根藩井伊家など幕府の中樞を担う大名が屋敷を連ねていました。紀州徳川家跡地には赤坂プリンスホテルがあり、現在は「東京ガーデンテラス紀尾井町」に。尾張徳川家跡地は「上智大学」、井伊家跡地には「ホテルニューオータニ」に生まれ変わるなど都内の一等地として人気を集めています。豊かな緑が残り、穏やかで心地よい雰囲気にもまれた一等地の環境を活かして、事業用地・邸宅用地など土地のポテンシャルを最大化できる出口戦略を検討し、東京の街づくりを推進していきます。



事業用地

高級賃貸レジ及び高級分譲マンションを企画展開するマンションデベロッパーが挙げられます。

邸宅用地

更地になる前の旧家屋は某法人代表の個人邸宅でした。独自ルートで邸宅用地としての需要も検討。



東京法人営業所 高橋伸和 所長

積水ハウス不動産グループ全体が「不動産の仕入れ」に注力している今、東京法人営業所も希少な土地を強気の買取姿勢で仕入れていきます。紀尾井町の土地に引き続き、今後も取扱物件の大型化を目指していきます！



積水ハウス不動産関西株式会社
代表取締役社長
澤田 康志 Sawada Yasushi

トップメッセージは
二次元コードから



President Story 04 ー 後編 ～ 積水ハウス不動産入社から現在まで ～

仲介と賃貸を両立させ、安定の長期経営へ

積水ハウス不動産に転籍したのは1994年で、脂が乗った30歳の頃です。配属された仲介部門は積水ハウス時代の営業とは違い、扱う商品は不動産全般。自社商品に限定されず、工夫次第で多様な不動産を取り扱える点に面白みを感じました。その後35歳で所長となり、40歳の頃に賃貸部門へ異動しました。実は積水ハウス不動産関西株式会社は、グループ6社の中で唯一仲介事業を祖業として設立された会社なんです(他5社は賃貸事業からスタート)。仲介から賃貸へ移ることは複雑な気持ち

もありましたが「賃貸にスポットを当てるのは俺や」という気概で奮闘。賃貸営業も経験したことでオーナー様・入居者様の声を直接聞いたり、対応のノウハウなど肌で感じる事ができ、当時の経験が今でも役に立っています。賃貸事業部長、役員等を担い、2022年4月より代表取締役社長を務めております。積水ハウス不動産関西は仲介営業も賃貸営業も売上比率が1対1でどちらも力があります。今後も狩猟型の仲介と農耕型の賃貸を両立しながら、地域の皆様と共に発展していきます。

※内容は昨年11月29日取材時のものです



積水ハウス不動産グループ